

УДК 332.85

Л.И. Алексеева, И.В. Васильева

Санкт-Петербургский Гуманитарный университет профсоюзов, г. Санкт-Петербург,
email: montikora47@mail.ru

РОЛЬ И МЕСТО ИНВЕСТИЦИЙ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Ключевые слова: инвестиционные потоки, рынок жилья, рынок коммерческой недвижимости, бьюти коворкинг, коливинг, загородная недвижимость, девелопмент.

Анализируется информация об изменчивости инвестиционных потоков и закономерностях их перераспределения на рынке недвижимости г. Санкт-Петербурга. Их поступательность и объемы вложений в тот или иной сегмент рынка согласно двум основным стратегиям, зависят от экономических, финансовых, политических факторов и карантинных ограничений, в период пандемии COVID-19. От инвестиционного климата на рынке недвижимости в период пандемии зависит формирование и направление финансовых потоков в сферу жилья или коммерческой недвижимости, или девелопмента.

L.I. Alekseeva, I.V. Vasilyeva

Saint-Petersburg University of Humanities and Social Sciences, Saint-Petersburg,
email: montikora47@mail.ru

THE ROLE AND PLACE OF INVESTMENT IN THE REAL ESTATE MARKET OF SAINT PETERSBURG DURING THE PANDEMIC

Keywords: investment flows, housing market, commercial real estate market, beauty coworking, coliving, suburban real estate, development.

Investments in real estate are considered and analyzed on the example of St. Petersburg. The progress and volume of investments in a particular segment of the real estate market depend on economic, financial, political factors and quarantine restrictions during the COVID-19 pandemic. Analyzed are new types of real estate use other than traditional ones, such as coliving, beauty coworking. The formation and direction of financial flows in the sphere of housing or commercial real estate, or development depends on the investment climate in the real estate market.

Недвижимость – это товар, который всегда привлекал инвесторов как надежный инструмент преумножения капитала. Любой инвестор всегда рассчитывает, насколько эффективны будут вложения с точки зрения получения прибыли при нынешней высокой инфляции, депозитных ставках и сроках окупаемости [1].

В 2020 году объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости РФ составил 1,3 млрд долл., что на 20% ниже результата аналогичного периода предыдущего года (1,7 млрд долл.). Этот показатель стал наименьшим за всю современную историю рынка. Итоги за 2021 год на рынке инвестиций в коммерческую недвижимость России таков: общий объем инвестиций – 229 млрд руб., что на 32% выше результата 2020 года – и это несмотря на карантинные ограничения различного рода.

Пандемия существенно повлияла на инвестиционный климат на рынке недвижимости и исходя из двухлетнего опыта уже сейчас можно выделить главные тренды инвестиционных потоков на текущий год, как по динамике, так и по основным направлениям потоков [8].

Важнейшим моментом по итогам 2017-2021 годов является массовый отток инвесторов с рынка городского жилья и здесь ситуация развивалась по следующему сценарию. 2020-21 годы показали значительный рост цен за кв. метр жилья – аж на 18-25% в зависимости от региона. Свою лепту внесла и пандемия, в результате которой многие стройки были заморожены. Введение ФЗ о ДДУ от 2019г., привело к вымыванию инвесторов с рынка жилья и к банкротству более 1,5 тыс. мелких застройщиков. Закон о ДДУ, безусловно, снизил

риски для покупателей, но с другой стороны сократил приток инвестиций в эту сферу и снизил объемы ввода жилья.

В совокупности, указанные факторы привели к оттоку большей части инвесторов из дешевых сегментов жилья, которые перешли в сегмент элитного жилья, апартаментов и коммерческой недвижимости. В результате, по апартаментам в 2021 г. было заключено 25% от всех сделок, плюс 16% приходилось на дорогие жилые комплексы – итого 41% от общего объема.

Инвестирование в апартаменты оказалось весьма прибыльным занятием, т.к. их сдача в аренду под жилье и под коммерческие помещения дает доходность от 10 до 14% в год. Поэтому сегодня апартаменты, благодаря инвесторам, активно завоевывают рынок: за 2020-21 годы спрос на них в Петербурге вырос на 56%, и на это тоже есть причины [9]. Цены на жилье в Петербурге ежегодно растут и в 2021 году город попал в Топ 5-ти городов мира с самым стремительным ростом цен в этом сегменте. Апартаменты же обходятся покупателю для проживания значительно дешевле квартиры. В них можно жить самому и пользоваться развитой отельной инфраструктурой комплекса, а можно сдавать в аренду. Единственный минус апартаментов – в них нельзя оформить постоянную прописку. Стоимость апартаментов в Петербурге пока еще дешевле квартир аналогичного качества в той же локации на 11–25%. Управляющие компании в апарт-комплексах предоставляют клиентам европейский сервис в виде охраны, доставки еды, вызова такси и т.д. Чтобы поужинать в ресторане, заняться фитнесом, сделать маникюр или обратиться к врачу – жильцам даже не придется выходить на улицу, что очевидно привлекает покупателей. Доходность инвесторов в различных инвест-отелях составляет от 10 до 16 % годовых.

Другая часть инвесторов полностью переключилась с жилой на коммерческую недвижимость, и их доля уже в начале 2019 года составляла 70% от общего объема. А начиная с середины 2020 года интерес инвесторов стал расти еще к индустриальному сегменту – это складские помещения и логистические центры их доля увеличилась с 6% по итогам перво-

го полугодия 2019 года до 11% в 1-м полугодии 2020 года.

Особенность этих объектов заключается в том, что за пять лет здесь практически не наблюдалось продаж. Из чего можно сделать вывод об очень высокой доходности этих объектов, построенных по стандарту класса «А». Правда, и высокие вложения в этом сегменте рынка недвижимости привлекают только солидных инвесторов.

Учитывая, что сделок с торговыми и гостиничными объектами (коммерческая недвижимость) в начале 2021 года на рынке практически не было, поэтому интерес инвесторов тут же вернулся к жилью и доля инвестиций составила тогда же большую часть транзакций – 55%. Но здесь следует оговориться, что интерес инвесторов вернулся не просто в городскую жилую недвижимость на первичном рынке, а в девелопмент, о чем речь пойдет дальше.

На сегодня же на рынке инвестиций картина такая: основными объектами инвестиций выступает по-прежнему коммерческая недвижимость – это гостиницы, офисы, торговые центры и ТРЦ (Торгово-развлекательные центры) [7]. Гостиничный бизнес на сегодня обеспечивает прибыль инвестора на уровне 6–7% годовых, офисы приносят 7–9% в год. Но самую высокую доходность обеспечивают инвестиции в Торговые центры и ТРЦ: на крупных – от 8–11%, на небольших ТЦ стрит-ритейла – 9–13%, на ТРЦ – 10–14%. То есть, именно ТРЦ сегодня гарантируют самую высокую доходность, а посему именно они интересуют инвесторов при озвученной официальной инфляции в 8,6%. К тому же оборачиваемость средств, вложенных в ТЦ и ТРЦ – 1-2 года, в отличие от гостиниц, где оборачиваемость средств составляет 6-8 лет.

Обзор рынка ТЦ и ТРЦ в Санкт-Петербурге в период пандемии показал, что в прошлом году, несмотря на карантин и ограничения, он побил семилетний рекорд по приросту предложения. Были открыты три новых ТЦ – мебельный центр «Кубатура» (GLA 110 тыс. кв. м), 3-я очередь Outlet Village Пулково (GLA 5 тыс. кв. м) и районный культурно-досуговый центр Green Park (GLA 12 тыс. кв. м).

Инвесторы рыночным нюхом улавливают не только изменения экономических, финансовых, социальных, демографических и политических факторов, но в свою пользу умело анализируют изменение потребительских привычек людей в связи с пандемией. Эти изменения отразились на запросах клиентов по смене мест и вариантов развлечений, отдыха, обучения, работы и встреч с друзьями. Психологические сдвиги в поведении людей и их запросах выявили необходимость реконструкции и смены концептуальных решений старых Торговых центров и ТРЦ, построенных еще в конце 90-х годов, где кроме тогда модных боулингов, интересных развлечений почти не было. По этой причине на капитальное обновление закрылся ТК «Варшавский экспресс», где анонсировано открытие фуд-холла «Депо» площадью около 20 тыс. кв. м. То есть индустрия развлечений не стоит на месте, поэтому инвесторам есть место для размаха их деятельности и на сегодня, и в будущем. Этот вывод подтверждается растущими интересами инвесторов к ТРЦ с доминантой детских развлечений и обучения на базе игротек.

Еще до пандемии в Санкт-Петербурге это направление показывало активный рост спроса на детские центры различной специализации – развлекательной, образовательной, воспитательной – это мини-мастерские, студии, театры, аттракционы. Теперь бывшие «Детские комнаты» в Универсамах переросли в крупномасштабные инвестиционные проекты – это «Кидбург» в «Гранд Каньоне», «Мастерград» в «Питерленде» и Центры формата edutainment, совмещающие образование и развлечения для детей. Популярность набирают такие проекты, как «Город профессий» – «КидБург». Этот детский городок открылся в Петербурге еще в 2011 году, но тоже пойдет под реконструкцию в связи с изменившимися запросами посетителей [5].

С теоретической и практической точек зрения инвестиции в недвижимость глобально представлены двумя основными стратегиями – *арендной* и *спекулятивной*.

Потоки доходов от недвижимости делятся на два вида: текущий рентный

доход (периодический доход от аренды) и доход от перепродажи (реверсия).

Спекулятивная стратегия характерна для инвесторов, которые покупают объект недвижимости дешево, а продают значительно дороже. На первый взгляд все просто, однако у такой схемы много подводных камней: хороший лот под эту стратегию нужно долго искать, а для этого необходимы опыт, знания, умения, так как недооцененных объектов на рынке единицы. При этом, спекулятивные инвесторы принимают на себя огромные риски, но зато, при вложении скажем 5–7 млн. рублей, они получают доходность от 40% до 50% годовых.

Арендная стратегия – мечта многих инвесторов, самая распространенная на рынке недвижимости, приносящая ежемесячный пассивный доход. Аренду, как долгосрочную инвестицию выбирают игроки, предпочитающие более высокому доходу стабильность и надежность. Таких инвесторов большинство, и они находятся в постоянном поиске новых форм вложений и выгодных мест приложения инвестиций. Например, еще до пандемии некоторые инвесторы задумывали проекты строительства «Доходных домов» по образу и подобию дореволюционных вложений купцов и промышленников, как например в «Перцев дом» на Лиговском проспекте. Но пандемия притормозила эти проекты, хотя для нашего города как туристического центра и притягательной зоны для специалистов из других городов и регионов «Доходные дома» могли бы быть интересны.

Но пока ковидные ограничения сильно влияют на доходность инвесторов от сдачи в аренду как жилой, так и коммерческой недвижимости. Особенно это коснулось аренды офисов, гостиниц и объектов общепита. Жилье также массово стали освобождать приезжие арендаторы – это специалисты, оставшиеся без работы и студенты, уехавшие в свои города в связи с переходом на дистант. В результате чего прибыль инвесторов в сегменте жилья упала до 5–6% годовых, что чуть выше депозитов со ставкой 4–4,5%. И это без подсчета убытков на ремонт жилых помещений, затрат на износ сетей и покупку бытовой техники.

Но в последние годы инвесторы, по-прежнему предпочитающие арендную стратегию, стали активно использовать зарубежный опыт получения дохода от нетрадиционных видов вложений, причем как в жилую, так и в коммерческую недвижимость. Правда эти сегменты у нас еще не сильно развиты, но уже набирают обороты. Речь идет об инновационных видах сдачи в аренду жилья инвесторами – коливингах и коммерческих помещений – бьюти коворкингах (бизнес-пространствах).

Инвесторы выкупают практически не расселяемые коммуналки в исторической части города и сдают их в аренду жильцам за плату, значительно ниже стоимости аренды в частных квартирах. Надо сказать, что арендаторы коливингов весьма специфический контингент. **Коливинг** (в переводе «совместное проживание») – это формат аренды жилья, при котором несколько человек, объединенных какими-то общими убеждениями или интересами, снимают одно помещение и живут вместе, одной коммуной. Это некий симбиоз коммунальной квартиры, хостела и коворкинга. От советских коммуналок здесь заимствован формат сожительства и организация общего быта, от хостелов – возможность заселяться и выселяться в любой момент, от коворкинга – совмещение работы и поиска единомышленников. Притягательность этого проекта для инвестора заключается в желании молодежи жить в центре города, а не на окраинах. Коливинги очень популярны в США – собственно отсюда они и пришли к нам. А разнообразием подобных нетрадиционных видов совместного проживания граждан в Израиле являются кибуцы, где они особенно популярны у эмигрантов в период изучения языка или при временном отсутствии работы.

Пример квартиры-коммуны в Санкт-Петербурге – коливинг Early Birds на Большой Морской, в двух шагах от Исаакиевского собора – это жилое пространство по интересам для творческих молодых предпринимателей. Постояльцев коливинга как правила объединяет какая-то общая идея, а не только экономия средств. Это может быть желание самореализоваться, совместное

решение экологических проблем, ЗОЖ или старт-ап идеи [2].

Как правило, постояльцы таких мест – это студенты, фрилансеры и люди творческих профессий. Но питерский опыт показал, что в коммуне легко уживаются самые разные категории граждан – студенты и врачи, программисты, иногородние рабочие и даже полицейские. А иногородним совместное проживание здесь позволяет им не чувствовать себя одиночками в большом чужом городе.

Еще один известный коливинг расположен в доме на Зверинской улице неподалеку от зоопарка, за что получил название «Зверинец». Начинался он с одной пятикомнатной квартиры, а на сегодня разросся до половины дома, благодаря частному инвестору.

Сдача в аренду коммерческих помещений – в **бьюти коворкингах** (бизнес-пространствах) тоже достаточно новый нетрадиционный подход к инвестированию. Спрос на коворкинги в городе растет, и в первую очередь на места приложения труда мелких предпринимателей со свободным графиком работы – это парикмахеры, салоны тату, кабинеты массажа, ателье, мастерские, различные службы быта. Доходность инвестора здесь увеличивается еще и за счет оборачиваемости одного рабочего места в месяц. Спрос достигается за счет разницы в оплате постоянной аренды коммерческого помещения мастером и арендой рабочего места им на определенное время в коворкинге. И любой специалист волен арендовать оборудованное рабочее место, по мере надобности, на определенные часы, а не на длительный срок.

Классификация уже действующих коворкингов в Санкт-Петербурге по видам позволяет относить их к объектам различного функционального назначения. Это бизнес-пространства для конференций и переговоров – «Услуги бизнеса» на Невском проспекте, и творческие мастерские Studio itqirl, салоны для работы и отдыха с хорошей кухней – «Ясная Поляна» на П.С. на ул. Льва Толстого и «Мой цех» на ул. Трефолева – мастерские с предоставлением в прокат инструментов, и творческие пространства для репетиций музыкальных групп – «Классическая точка», и «Бюро -26»

на ул. Чайковского, предоставляющие комфортабельные места для индивидуальных занятий и многие другие виды. Видимо, в дальнейшем, по мере появления новых увлечений и видов деятельности человека, спектр охвата бизнес-пространств будет расширяться и дальше.

Как показал опыт ведения бизнеса в период пандемии, какие-то отрасли понесли существенный урон, но другие извлекли значительную выгоду для себя даже при системном кризисе. И в этой связи следует отдельно рассмотреть важнейшую отрасль экономики – девелопмент. Интерес крупных инвесторов к приобретению земельных участков под дальнейшую застройку фактически является сложным и многоэтапным бизнес-процессом в сфере недвижимости, объединяющим землю, труд и капитал, главная цель которого получение прибыли. В классической экономике выделяют шесть этапов девелопмента: анализ возможностей (ННЭИ земли), покупка земельного участка, разработка проекта, финансирование проекта, собственно строительство объекта, сдача в эксплуатацию и пост эксплуатационное обслуживание. Основополагающим этапом здесь является оценка наилучшего и наиболее эффективного использования земли (ННЭИ), включая физическую осуществимость способов использования участка, ресурсное качество участка, законность способов его использования, финансовую оправданность проекта, максимальную эффективность (оптимальный вариант застройки) и прогнозный рыночный спрос на готовые объекты.

Общеизвестно, что девелопмент является одной из самых больших отраслей и, в значительной степени, локомотивом экономики развивающихся стран. А если в такой стране начинается кризис, именно поддержание строительной отрасли может удержать госбюджет на плаву. И в этом плане Россия не исключение. Вероятно, поэтому в пандемию с 1 мая ввели льготную ипотеку под 6,5% годовых и она, на какое-то время, стала драйвером развития рынка жилья и всех смежных отраслей строительного комплекса.

Снижение спроса на рынке жилья и сокращение объемов строительства

в период пандемии привели бы к обвалу отраслей промышленности строительных материалов, а это коснулось бы более 400 предприятий в Санкт-Петербурге и в области, а также к росту безработицы на строительном рынке, где занято около 6% занятых всего экономически активного населения. Поэтому льготная ипотека и девелопмент, помогли сохранить хрупкое равновесие в этих сферах в период наиболее резкого спада экономики.

По Санкт-Петербургу и Ленинградской области объем инвестирования в земельные участки под застройку в 2021 году в общем объеме возрос – до 38%, против 15% в 2020 году. А доля девелоперов этом сегменте выросла за год до 67%. Такой зигзаг инвестиционных потоков в сторону вложений в земельные участки под строительство коттеджных поселков и элитного жилья объясняется тем, что этот рынок остается высоколиквидным, на него сохраняется существенный спрос и здесь достаточно высокой уровень цен [6].

Этот тренд в нашем городе наметился уже в начале пандемии: в начале карантина в апреле-мае 2020 года наблюдался ажиотажный спрос на аренду дач и коттеджей, который превысил докризисные показатели в 4 раза. А уже после отмены режима самоизоляции приоритетным форматом стала покупка загородной, в том числе элитной недвижимости [11].

Интерес к приобретению загородного жилья в Ленинградской области в 2021 году увеличился у населения в период пандемии почти на 78% по сравнению с предыдущим годом и изначально в плюсе оказалось загородное жилье эконом-класса. А вот спрос на элитные коттеджи рос постепенно, когда люди стали понимать, что ситуация с пандемией в ближайшее время не разрешится [4].

Всплеск спроса на загородную недвижимость во всех локациях вполне объясним – зарубежные туристические маршруты оказались перекрыты и границы из-за санкций откроются в туманном будущем, доллар и евро дорожают, цены на отечественный перепрофилированный туризм выросли. Зато наличие КАДа (кольцевой автодороги) и возможность проживания в цивилизованных условиях в коттеджных поселках всего в 60 – 100 км от города на свежем

воздухе сегодня стали весьма привлекательны для горожан. Именно в этих границах сегодня представлены наиболее интересные предложения девелоперов. При этом, в коттеджных поселках и таунхаусах покупатели могут жить на постоянной основе круглый год, с возможностью быстро и по хорошим дорогам на автомобилях добраться в город на работу или в поисках развлечений.

Наибольшим спросом пользуются, как обычно, Курортный и Всеволожский районы, хотя эти направления являются самыми дорогими. Но по всем направлениям области покупатели, из-за нынешних высоких цен на загородные объекты, отдадут предпочтения продавцам с готовыми пакетами документов в ипотеку [3].

И немного о зарубежных инвесторах. На резкое снижение их участия по-прежнему значительно влияют пандемия и санкции. Согласно прогнозам аналитиков, в последующие два – три года их доля на рынке недвижимости

не будет превышать 5-10% от общего объема инвестиций. Вероятнее всего этот прогноз верен, так как доля иностранных инвесторов в 2021 году оказалась на крайне низком уровне – 3,7% против 9% годом ранее. Очевидно, что сроки окончания карантина предсказать невозможно, а продление санкций лишь ускорит процесс оттока зарубежных инвесторов с нашего рынка недвижимости. Возможно, останутся лишь те из них, кто предпочитает зарабатывать на спекулятивном рынке «недостроя» или в сегменте складских помещений и логистических центров, где объекты оцениваются в миллионы долларов и на которые сегодня приходится треть закрытых сделок. К сожалению, в этом сегменте промышленной недвижимости, по причине их высокой стоимости, отечественные инвесторы не всегда в состоянии конкурировать с зарубежными и объекты зачастую уходят в собственность иностранцам.

Библиографический список

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: Учебник для вузов. 4-е изд. М.: АНО ИПЭВ, 2018. 432 с.
2. Новая коммунальная квартира: что такое кооперативы и как они устроены // МК Санкт-Петербург. [Электронный ресурс]. URL: <https://spb.mk.ru> (дата обращения 27.02.2022).
3. Ирина Власова. Рынок загородной недвижимости в России вышел из кризиса. [Электронный ресурс]. URL: <https://gazeta.ru> (дата обращения 05.02.2022).
4. Спрос на покупку загородных домов вырос на 77% после отмены режима самоизоляции. [Электронный ресурс]. URL: <http://gkh64.ru> (дата обращения 05.02.2022).
5. Инвестиционные сделки на российском рынке недвижимости показали рекордный рост. [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru> (дата обращения 26.02.2022).
6. Классификация объектов коммерческой недвижимости. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.realty.ru/journal/articles/klassifikatsiya-obektov-kommercheskoj-nedvizhimosti/> (дата обращения 27.02.2022).
7. Инвестиционный климат в строительной сфере. [Электронный ресурс]. URL: <http://snip1.ru/investicionnyj-klimat-v-stroitelnoj-sfere/> (дата обращения 14.02.2022).
8. Аналитика рынка недвижимости, режим доступа. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bsn.ru/analytics>, (дата обращения 14.02.2022).
9. CBRE. Итоги 2020 года и прогнозы. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbre.ru/ru-ru/about-cbre/media-centre/cbre-2020-results> (дата обращения 22.02.2022).
10. Загородная недвижимость в Санкт – Петербурге и Ленинградской области. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.poselkispb.ru/> (дата обращения 27.02.2022).